Cheia care deschide toate porțile

On Ianuarie 11, 2010

Transmite-le oamenilor ce ai în minte și în suflet, fără să diminuezi conținutul de adevăr pe care se sprijină leadershipul autentic.

Cuvintele frumoase rostite de cineva sunt ca niște sunete plăcute în urechile oamenilor. Ele au o valoare neînchipuit de mare și reușesc de cele mai multe ori să le influențeze acestora mintea și hotărârile.

Pe o scenă improvizată, candidatul la președinție se apropie cu pași mari de microfon, pentru a-și ține ultimul discurs. Își frământă mintea, cumpănește în tot felul un singur gând: cum să reînvie cât mai rapid încrederea oamenilor, a viitorilor alegători. Pentru a-și impune autoritatea, pentru ca mesajul său idealist să fie înțeles și luat în seamă, este imperios necesar să atingă coarda cea mai sensibilă din sufletul oamenilor. O ultimă întâlnire cu ei este fără îndoială un prilej de inspirație. Căci numai în momentele hotărâtoare, când e nevoit să pună în joc toate resursele ființei sale, el devine mai creativ și mai original. Abia acum, în ultima clipă, când toată lumea e numai ochi și urechi la vorbele lui, el are parte de acea inspirație unică care-i încălzește inima și-l motivează să țină un discurs cu totul și cu totul excepțional.

Adevărul, uneori dureros, este ca un bumerang și se poate întoarce împotriva celui ce-l cunoaște. Conștient de acest lucru, candidatul la președinție nu-și poate permite să afirme lucruri mincinoase sau prea „comerciale", ci lucruri cât mai credibile, cât mai precise și cât mai realizabile. Dar care bineînțeles să nu-i știrbească personalitatea și șansele de a fi ales. Mesajul său, ca să electrizeze mulțimea, trebuie să fie cel al faptelor împlinite.

Leadership: Îți justifici deciziile sau alegerile în virtutea unei rațiuni care își câștigă atributul de dominanță prin validarea "Apelului la credință"?

Un singur lucru îl poate salva de la o înfrângere pe candidatul la președinție: să provoace la timp un declic în gândirea oamenilor. Să arate ce însușiri extraordinare sunt ascunse în el: fermitate absolută, voința de fier, curaj neînfricat, dar mai ales credința. Şi dintr-o dată forțele lui se adună într-o adevărată energie vitală: „ *Sunt un om cu frica de Dumnezeu* ".

Aceasta afirmație făcută într-un mod artistic, cu vocea înecată în lacrimi, cu o privire în cer și una în pământ, ajunge până la inimile celor mai mulți oameni, adânc se implantează în sufletul lor, sunt sensibilizați, mișcați într-un chip cu totul deosebit.

O astfel de afirmație, care întotdeauna are priză la public, nu-l obligă la nimic pe candidat și îi deschide toate porțile. Astfel se dezvinovățește de orice păcat, se absolvă de orice vină, determinându-i pe oameni să creadă că nimic rău nu se află în sufletul său, că tot ceea ce face este numai pentru binele lor și – cel mai important - întru slava lui Dumnezeu. Fără îndoială, în concepția celor mai mulți oameni, cel care trăiește cu frica de Dumnezeu, trebuie că este numaidecât cinstit, muncitor, ambițios, generos, sincer și nevinovat. Dumnezeu este Cel care îi va călăuzi pașii și îl va îndruma, și astfel el – noul conducător - va înfăptui imposibilul.

Orice mijloc de a seduce oamenii este, în momentele de cumpănă, îngăduit și justificat. Cu acea fulgerătoare genialitate care izbucnește în toiul unei primejdii de moarte, conducătorul își făurește planul. Un plan care nu trebuie să dea greș. Un plan prin care să încerce să câștige încrederea și bunăvoința tuturor. Şi, din fericire, nu e atât de greu de construit. Pentru

că oamenii se încred mai mult în vorbele unuia care pretinde că trăiește cu frica lui Dumnezeu, decât în ceea ce se află de fapt ascuns și neștiut de nimeni. Așa e, oamenii pot fi câștigați ușor dacă conducătorul este îndeajuns de abil și face apel la credință.

Leadership: Ceea ce transmiți fundamentează un "game mind" care înalță un întreg munte de prejudecăți asupra caracteristicilor tale?

Legătura strânsă existentă între nivelul de experiență și structura ansamblului de privilegii de tip "Rating" - pentru realizarea căruia se folosesc idei izvorâte din chintesența ta, din formele de conștiință pe care sistemul propriu de decizie le întreține și le întărește prin comunicare - apare cel mai clar și mai pregnant acolo unde atenția este maximă, acolo unde se caută efectul de autenticitate.

Nivelul de leadership crește conform tendinței de a cosmetiza acest efect de autenticitate în beneficiul imaginii personale, transmițând oamenilor o anumită informație – care este mai apoi transformată într-o stare de spirit.

Într-o penetrabilă analiză a progresiei autenticității care plasează informația în trăire și sentiment, se pun foarte bine în lumină câteva din "piesele" tale de fond, ilustrând, în demonstrația unei orientări spre leadership, tocmai acea latură a moralității din registrele valorii personale - prin care se remarcă capacitățile de redefinire a standardului de percepție a informației transmise. Aceste piese de fond reprezintă arii neexplorate din tine care se întrepătrund și se consolidează reciproc sub impactul unei gândiri fecundatoare ce tinde să demonstreze mult-clamata ta superioritate.

Oricum ar sta lucrurile în alte privințe, însăși interdependența lider-adepți, prin intermediul informației transmise, scoate în evidență, paradoxal, o anume inteligență a trăirilor din care unii gustă reflecții, îndemnuri, valori, motivații. Acestea sunt puncte de referință pentru învățarea din experiența liderului și pentru valorizarea unei gândiri sau viziuni care fundamentează convingerile adepților în timp.

Eșecul sau succesul în leadership apare ca fiind generat de diferențele dintre informația pe care o propagi și atitudinea celor care absorb informația.

Cineva sfătuia pe web: *"Gândește-te că tot ce transmiți ca informație fundamentează un "game mind" care poate înălța sau prăbuși un întreg munte de prejudecăți asupra caracteristicilor tale."*

Prin discurs activezi "cookie-urile", acele fragmente de suspiciuni sau confirmări - folosite de indivizi pentru a stoca informații despre tine, gestionându-le în contextul propriilor lor conștiințe, vieți și interese personale.

Leadership: În care jumătate de teren te găsești?

Orice conducător abil a învățat să se prefacă. Să fie șiret ca o vulpe. Să joace teatru. Şi să spună mereu și mereu ceea ce le place oamenilor să audă, indiferent că este sau nu adevărat, indiferent dacă el crede sau nu în ceea ce spune. Încrederea se construiește în timp, dar se poate câștiga rapid dacă conducătorul își creează o reputație bună, invocând întotdeauna numele Domnului, si apelând la valori precum: adevărul, cinstea, onoarea. Doar astfel îi poate sensibiliza pe oameni și îi poate câștiga de partea sa.

Așa cum un jucător de fotbal nu poate fi penalizat pentru ofsaid când se găsește în propria

lui jumătate de teren, tot așa nici tu nu poți fi penalizat de către oameni dacă leadershipul tău se regăsește în perimetrul de adevăr pe care ei îl conștientizează și îl acceptă.

Pe de altă parte, dacă ești surprins în ofsaid, chiar dacă ai înscris un gol și ai ridicat mulțimea în picioare de bucurie, toate șansele tale de a ridica în poziția de lider vor fi anulate, și vei fi sancționat cu un cartonaș roșu care te scoate definitiv din partida numită leadership.

Transmite-le oamenilor ce ai în minte și în suflet, fără să diminuezi conținutul de adevăr pe care se sprijină leadershipul autentic.

Cheia care deschide toate porțile este, de fapt, modalitatea prin care un viitor lider ajunge să-i determine pe oameni să-l aleagă și sa-l susțină. Ea nu este o cheie universal valabilă pentru toate categoriile de oameni, ci trebuie permanent "ajustată" în funcție de nivelul educativ și chiar de prejudecățile categoriilor respective.

Source: https://neculaifantanaru.com/cheia-care-deschide-toate-portile.html